Edisi 72, 21 Februari 2005

Berburu Laba,Bermodal Kata

"Ada uang di balik orang". Ungkapan ini mungkin tepat untuk melukiskan semangat para pegiat multi- level marketing (MLM) dalam menggaet anggotanya. Demi menggapai impian, berburu anggota baru menjadi rutinitas yang mau tak mau mesti dilakoni.

Jejak Langkah Menggapai Bintang

Rambut yang tersisir rapi, dandanan serba necis, sepatu mengkilat, tak lupa segepok brosur ditawarkan, bisa berubah menjadi senjata mematikan untuk menarik simpati.

Foto Cover: abieb

ADHI BALAIRUNG

kontak pembaca

Balkon sekarang sudah berubah ya, jadi lebih bagus lho, baik itu dari segi isi ataupun tampilannya. Boleh dikata kalau Balkon sekarang telah menjadi satu-satunya media komunitas "TERBAIK" diantara media-media komunitas lainnya. selamat ya....

"adi purwanto" <dark_masters_83@yahoo.com>

Terima kasih. Kami tunggu kritik dan saran Anda untuk mencipta Balkon yang lebih baik lagi nantinya

Redaksi

Balkon kok jadi gaul sih!!

08158376xxx

Kami tetap dalam posisi semula. Menjadi media komunitas UGM yang kritis dan analitis dalam menyikapi segala kebijakan mapun peristiwa.Kami sedang mencoba menerapkan satu bentuk 'jurnalisme sastrawi', dan kami awali dengan gaya tulisan yang *nyastra*.

Redaksi

festival

Antrean demi Masa Depan

Berdesakan sedari pagi untuk mendapat mata kuliah yang diminati.

SABTU, (5/2), TERDAPAT PEMANDANGAN YANG BERBEDA DI FAKULTAS Psikologi. Kampus yang biasanya lengang, hari itu dipadati oleh antrean massa. Mereka adalah mahasiswa yang sedang melakukan pengisian Kartu Rencana Studi (KRS). Berbeda dengan fakultas-fakultas lainnya, para mahasiswa ini harus lama antre berdiri sambil berdesakan untuk mengambil mata kuliah yang diinginkan. Antrean panjang diperkirakan mencapai sekira 800 mahasiswa. "Memang, Sabtu kemarin antrean itu sangat panjang sekali, melingkar memenuhi pelataran ini," terang Haryo, Satpam Fakultas Psikologi. Meski pihak fakultas sudah menyediakan tiga loket, tapi hal itu belum cukup mampu melayani jumlah mahasiswa yang ada. Sehingga pemandangan ini seperti antrean bantuan bencana alam.

Menurut Ramlan, mahasiswa Psikologi '02, ledakan jumlah mahasiswa ini terdiri dari mahasiswa program ekstensi maupun reguler. "Karena terbatasnya daya tampung mata kuliah tertentu dengan jumlah peminat, menyebabkan mereka berbondong-bondong pada hari pertama untuk dapat mengambil mata kuliah yang diinginkan," terangnya. Misalkan, untuk mata kuliah *Tes Intelejensi Dewasa* hanya 2 kelas yang disediakan, tiap kelasnya hanya menampung 60 mahasiswa, padahal jumlah peminat mencapai 300 orang. Mengetahui hal ini bakal terjadi, dirinya rela antre di depan loket sejak jam 05.00 WIB, padahal loket baru buka pukul 07.30 WIB. Mahasiswa yang lain juga memberikan alasan senada, selain memperjuangkan mata kuliah yang akan diambil, hari itu merupakan pertama kalinya pelaksanaan regristrasi secara *online*. Ironisnya, persediaan komputer yang tersedia masih terbatas dan sistem pengaksesan KRS tidak bekerja maksimal. Banyak mahasiswa yang mengeluh dengan sistem baru pengisian KRS ini. Seperti yang dikeluhkan oleh M. Abul Hasan, Psikologi '02, "Tadi loket juga sempat ditutup karena ada kerusakan sistem pada komputer." Hal serupa juga dirasakan oleh Aditya, mahasiswa Psikologi '02. menurutnya pihak fakultas tidak bisa membuat sistem dengan baik. "Bagaimana mungkin fakultas yang mempelajari pengaturan manusia tidak bisa membuat sistem pengisian KRS yang lebih manusiawi," tuturnya. Berbeda dengan Lukman, Psikologi '04, ia tidak melakukan antre karena masih mengambil mata kuliah secara paket.

Menanggapi perihal tersebut, Fathul Himam, Ph. D. Wakil Dekan Bidang Akademik, selaku penanggungjawab sistem pengisian KRS model baru ini menjelaskan bahwa pengisian KRS pada hari pertama memang terjadi di luar dugaan. Ini dikarenakan mereka berusaha berebut mata kuliah yang akan diambil. Sedangkan mengenai masalah server yang tidak profesional, ia beralasan bahwa pengisian KRS model baru yang dibantu oleh UPT PUSKOM UGM ini memang masih dalam taraf uji coba. "Peristiwa ini akan menjadi bahan evaluasi sehingga untuk pelaksanaan pada semester depan bisa lebih matang," tandasnya.

(HANURA, OKTA)

Berburu Laba, Bermodal Kata

"Ada uang di balik orang". Ungkapan ini mungkin tepat untuk melukiskan semangat para pegiat multi- level marketing (MLM) dalam menggaet anggotanya. Demi menggapai impian, berburu anggota baru menjadi rutinitas yang mau tak mau mesti dilakoni.

HARI MULAI GELAP, AFANDI LUBIS TERLIHAT MEMBERESKAN kamar kostnya yang sedikit berantakan. Tumpukan kardus berisi ragam produk 'menghiasi' sudut kamar berukuran 3x3 m itu. Dari produk kesehatan sampai kebutuhan sehari-hari. Katalog, brosur, buku panduan, dan formulir calon anggota MLM dibiarkan tergeletak di atas lantai. Tak lama berselang, tangan terampilnya telah merapikan dan memasukkan perlengkapan-perlengkapan itu ke tas ransel. Tas disandang, langkah diayun, menuju tempat yang telah direncanakan.

Enam bulan telah berlalu, semenjak ia bergabung dengan bisnis MLM, rutinitas senja itu telah menjadi kegiatan harian yang biasa di*lakoni*nya. Meski melelahkan, upaya untuk menggaet anggota baru terus dilakukan mahasiswa asal Kupang itu. Boleh jadi, bukan hanya Fandi seorang, namun puluhan, ratusan, bahkan ribuan mahasiswa UGM menggeluti bisnis ini.

MLM memang menjadi metode pemasaran yang *ngetrend* dan berkembang saat ini. Menjual dan memperluas pemasaran suatu produk merupakan tujuan utamanya. Kemampuan pegiat dalam mencari *downliner* (anggota MLM pada tingkat bawah*Red.*) untuk memperluas jaringan menjadi kunci keberhasilan. Banyak-sedikitnya *downliner* akan berpengaruh pada pendapatan dan tingkatan *upliner* (pegiat yang membawahi *downlinerRed.*) dalam MLM. Semakin banyak *downliner* terjaring, pendapatan dan tingkatan *upliner* akan meningkat. Bahkan, kemampuan memperluas jaringan dianggap lebih utama dibanding memasarkan produk itu sendiri. Tak mengherankan jika harga produk MLM lebih tinggi dari harga pasar. Jaringan terbangun, produk terpasarkan, uang mengalir tak terbendung.

Bukan hanya keuntungan materiil semata, namun keterampilan dan kemampuan terasah ketika menjalankan bisnis ini. Kemahiran berkomunikasi dan menambah kepercayaan diri merupakan nilai plus. Marliana Hakim, Advertising'01 misalnya, merasa lebih percaya diri setelah mendapat training dari MLM yang diikutinya. "Karena *training* itu, saya jadi lebih *pede*," ungkapnya. Mahasiswi berjilbab ini-pun tak begitu mempersoalkan keuntungan yang didapat. "Menurutku dapat teman dan menjaga pertemanan itu sendiri jauh lebih menguntungkan," tambahnya.

Beragam alasan telah membuat orang tertarik dalam kegiatan ini. Rayuan teman, pemanfaatan waktu luang, keuntungan yang mengiurkan, sistem yang tidak mengikat hingga impian membahagiakan orang tua. Galih Aji misalnya, ingin membahagiakan orang tuanya melalui usaha pemasaran berjenjang ini. Awal ketertarikan mahasiswa berkacamata ini, dimulai ketika mengikuti seminar yang diadakan salah satu perusahaan MLM . Dalam seminar itu, keinginan dan harapannya seakan berada di depan mata.

"Sederhana *sih*! Aku berharap dengan bisnis ini(MLM*Red.*) bisa membelikan mobil untuk ayah," ujar mahasiswa Geofisika'04 ini penuh keyakinan. Dengan MLM, harapannya tentu bukan mimpi di siang bolong. Cerita keberhasilan para pegiat MLM membuatnya optimis untuk menggapai impiannya. Seminar dari pihak perusahaan pun selalu memberi motivasi dan memacu semangat para pegiatnya. Tak terkecuali Galih.

Sedikit berbeda dengan Galih, menurut Fandi, sapaan akrab Afandi Lubis, alasan terjun dalam MLM adalah mempunyai pendapatan sendiri, bonus yang mengiurkan, belajar hidup mandiri, dan sekaligus mengurangi beban orang tua. "Sejak ikut MLM, aku *nggak* minta uang saku lagi pada orang tua. Mereka hanya kirim uang kuliah saja," tutur mahasiswa Teknik Arsitektur'00 ini. Lain lagi dengan Jimmy Arifianto, mahasiswa Nutrisi dan Makanan Ternak'01, ia tertarik dengan MLM karena melihat temannya yang lebih dulu sukses. Mahasiswa asal Medan tertantang untuk melakukan hal yang sama. "*Kalo* orang bisa, mengapa *awak* tidak ?," tandasnya.

"Tidak ada kata tidak berhasil". Prinsip ini dipegang teguh tiap pegiat MLM. Ulet, mental 'baja' dan semangat juang tinggi merupakan modal dasar yang mesti dimiliki. *Ngomong*, memaparkan, menawarkan, membujuk maupun kemampuan berkomunikasi juga menjadi faktor penentu keberhasilan usaha mereka. "Yang penting ada kemauan, kerja keras, dan tidak gampang menyerah, serta *kalo ngomong nyambung*," tutur Ethic, mahasiswa Farmasi'03 yang hampir setahun bergelut dengan dunia ini.

Dalam sebuah usaha, hambatan dan kendala pasti selalu ada, pun begitu dengan pegiat MLM. Ditolak mentah-mentah dan dicaci calon *downliner* maupun konsumen merupakan hal biasa. *Toh* demikian tidak menyurutkan tekad mereka untuk terus memperluas jaringan dan mendapatkan *downliner* baru.

Pandangan miring masyarakat pada MLM pun harus mereka hadapi. "Banyak penipuan mengatasnamakan MLM. Sehingga masyarakat langsung berpikir buruk tentang MLM," tutur Galih Prihatin. Namun menurutnya, sebenarnya hal itu tidak terlalu menjadi masalah, asalkan pengiat berkemauan keras dan pantang menyerah. "Pokoknya! Kita harus bermental baja," ungkapnya sambil tertawa

Senada dengan Galih, Fandi menganggap kendala sebagai suatu hal yang wajar. Menurutnya yang terpenting adalah gaya bicara persuasif, jeli melihat peluang, dan pandai mengatur strategi. "Coba tawarkan pada teman dekat dulu. Setelah itu, pada orang baru. Seoptimal mungkin, yakinkan mereka," ujarnya. "Siapa tahu ada yang tertarik?," ungkapnya menambahkan.

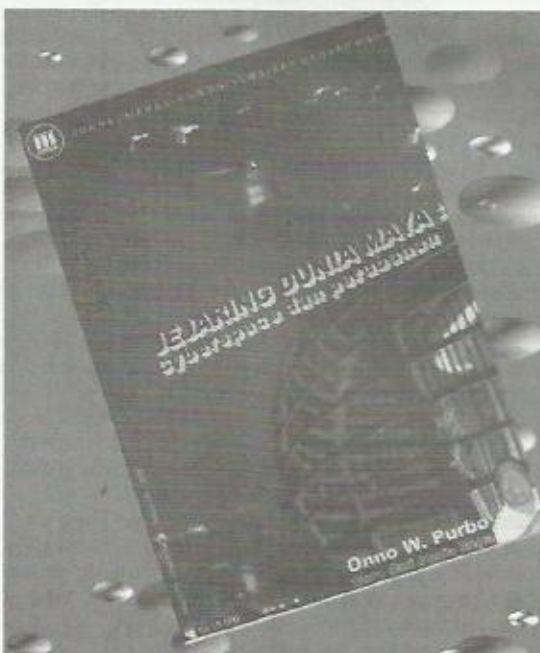
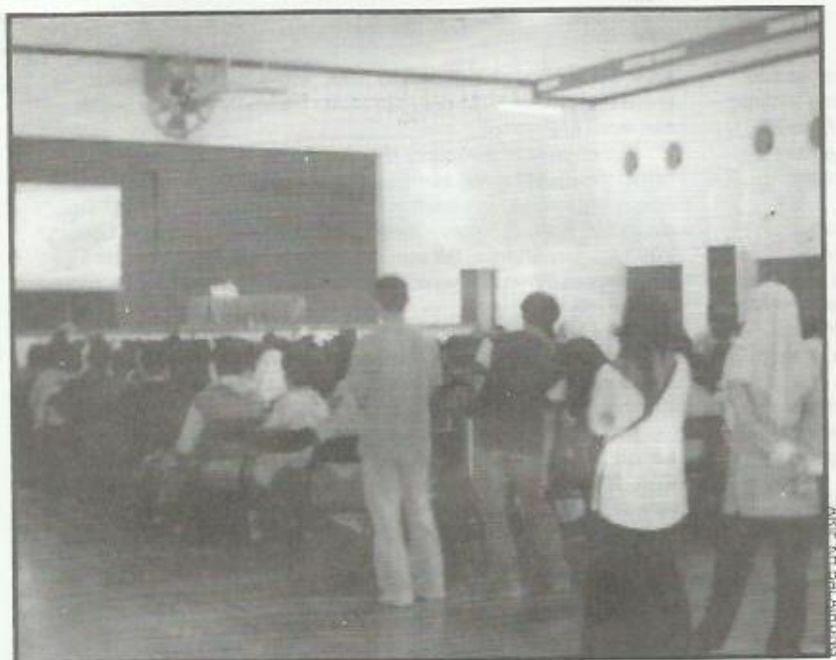
Kadang impian tak seindah kenyataan. Banyak yang berhasil, namun tidak sedikit juga yang gagal. Widiantoro misalnya, hanya bertahan lima bulan menjalani bisnis MLM. Sering gagal dalam menawarkan produk, membuatnya malas mencoba lagi. "Lima bulan ini aku *nggak* dapat apa-apa. *Males* meluaskan jaringan," tutur mahasiswa Elektronika dan Instrumentasi'02 ini putus asa. Akhirnya, Wiwid begitu sapaan akrabnya, putar haluan ke bidang *event organizer*.

Meski menggiurkan, bisnis MLM bukannya tanpa efek samping. Waktu untuk bersantai selepas kuliah terpaksa mereka relakan: habis. Bila tak pandai mengatur waktu, kuliah pun bisa tergadai. "Kalau mau berhasil cepat seluruh waktu harus dimanfaatkan," tukas Galih. Demi totalitas dan keseriusan dengan kegiatan ini hingga mencapai level *diamond* (Level dalam MLM*Red*.), meninggalkan kuliah baginya tak menjadi persoalan. Lain lagi dengan Jimmy, MLM memaksanya mengurangi aktivitas di himpunan mahasiswa jurusan (HMJ). Selain itu, hubungan pertemanannya sejak menggeluti bisnis ini menjauh. Hal ini menurutnya karena sebagian temannya memang tidak suka diajak berbisnis MLM.

Namun hal diatas rupanya tidak berlaku bagi Ethic. Kegiatan MLM sama sekali tidak menganggu aktivitas perkuliahan maupun hubungan pertemanan. Bahkan kegiatan yang dijalaninya seperti diskusi dan obrolan santai merupakan celah untuk menawarkan usaha dan membangun relasi. "Diskusi pun bisa menjadi arena untuk menjalankan bisnis ini," tutur mahasiswa berkacamata ini. Begitu pula Hakim, usaha MLM tidak mengganggu kuliahnya yang *double*. "Asal kita bisa bagi waktu, *its O.K*," tuturnya penuh percaya diri.

Keberadaan MLM di mahasiswa memang tak terhindarkan, terlepas dari orang yang mendukung maupun mencemoohnya. Kegagalan dan keberhasilan dalam usaha ini ibarat keping mata uang. Apapun usaha yang dijalankan, asal dengan keseriusan, kegigihan dan pantang menyerah niscaya akan membawa keberhasilan.**(MAHARANI, SARI)**

Simak Laporan Utama Balkon 73 : Gerbang UGM

UGM semakin eksklusit. Menutup seluruh kawasannya dengan gerbang-gerbang di pintu masuknya. Gegap gempita pembangunan UGM merambah pada pembangunan gerbang-gerbang pintu masuk. Termasuk pembangunan gerbang utama kampus ini. Bagaimana proses pembangunan yang tidak 'lancar' ini? Apa alasan yang mendasarinya? Dan bagaimana pula implikasinya? Simak saja di laporan Utama Balkon 73, 7 Maret 2005.

ARIF XH BALAIRUNG

Jejak Langkah Menggapai Bintang

Rambut yang tersisir rapi, dandanan serba necis, sepatu mengkilat, tak lupa segepok brosur ditawarkan, bisa berubah menjadi senjata mematikan untuk menarik simpati.

LAGU "THE FINAL COUNTDOWN" GRUP MUSIK CADAS EUROPE menghentak dari empat pengeras suara pada kedua sisi ruangan. Pembawa acara menyebut sejumlah nama supaya tampil ke depan. Tujuh orang bangkit dari tempat duduk, berlari kecil menghampiri panggung. Enam laki-laki dan seorang perempuan. Mereka adalah para "karyawan" berprestasi. Seketika tepuk sorak membahana. Balai Utari di kompleks Gedung Wanitatama, Jumat malam itu (4/2) pun semakin riuh. Acara pertemuan yang diadakan sebuah usaha pemasaran berjenjang atau yang lazim dikenal dengan *multi-level marketing* (MLM) sedang berlangsung.

Memang tak tampak seperti pertemuan *open plan presentation* (OPP). Lebih menyerupai resepsi pernikahan tepatnya. Lantaran penampilan panitia penyelenggara tak ubahnya penyambut tamu perhelatan pada upacara pernikahan di gedung sebelah. Yang pria mengenakan kemeja putih berdasi, berbalut jas dan celana panjang hitam, serta sepatu kulit mengkilat. Sedang bagi wanita; stelan *blazer*, celana panjang warna hitam. Rapi dan necis kesan yang didapat. Sebagai pembeda hanya lencana kuning keemasan, tersemat di dada sebelah kiri mereka. Bentuknya, seekor singa dengan sepasang kepak sayap. Rupa-rupanya lambang perusahaan tempat mereka bernaung.

Pertemuan itu diadakan rutin tiap pekan. Selalu saja kebanjiran peserta. Malam itu, 260 kursi terisi penuh, dengan harga tiket masuk Rp. 5000 per peserta. Sekira 30 orang berdiri berdesakan di belakang karena tidak kebagian tempat duduk. Yang datang pun beragam. Dari ibu rumah tangga sampai mahasiswa. Baik baru atau telah lama bergabung. Namun, paling banyak mahasiswa. Dalam acara tersebut, diberikan gambaran awal mengenai usaha yang akan dijalani nantinya. Lengkap dengan sistem kerja, jenjang "karier", serta segala *reward* yang diperoleh. Sungguh mengundang simpatik, sarat motivasi, dan membangkitkan percaya diri. Tak heran, banyak yang tertarik dan akhirnya ikut terjun ke dalam bisnis MLM.

Seorang pria,datang menghampiri. Perawakannya tinggi, bertubuh gempal. Sembari melontarkan senyum, "Selamat datang, " ucapnya ramah. Adrian Brahma namanya, masih tercatat sebagai mahasiswa Sosiatri Fisipol UGM 2002. Penampilannya necis, menandakan salah satu panitia acara. Memang bagi bisnis MLM, penampilan menjadi terlalu penting untuk diperhatikan. Dapat dibedakan dengan mudah mana anggota lama, mana anggota baru, serta yang belum terdaftar sebagai anggota, dari cara mereka berpakaian.

Panggilan akrabnya, Rian. Populer dikenal rekan-rekannya sebagai pegiat MLM di kampus. Rian pulalah yang menyebarkan 'virus' MLM di fakultasnya. Dalam delapan bulan terakhir, ia kian getol saja merekrut *downliner*. "Kalau di Sospol sekitar 10 orang, yang di luar ada juga," ungkap Rian tanpa merinci jumlah pastinya. "Ini sarana untuk mencapai apa yang aku inginkan," ucapnya mantap perihal usaha yang ditekuni sekarang. "Sebuah impian," tambahnya. Menurut Rian, setiap orang digerakkan oleh impian. Tapi, bagaimana mewujudkan, itulah yang kadang jadi persoalan.

***

Aksi sebagai *independent consultant*, demikian sebutan profesinya di MLM, dimulai. Sebuah buku tipis warna biru tua dikeluarkan dari dalam tas ransel. Tiap lembar halaman berisi; foto produk disertai manfaatnya, jaringan kerja, perhitungan *profit*, dilengkapi pula profil perusahaan, beserta orang-orang penting di dalamnya. Tak lupa pelbagai penghargaan bertaraf internasional, termaktub dalam buku panduan tersebut. Sembari membuka helai demi helai halaman, mulutnya terus mencerocos, menerangkan kepada "mangsa"nya. Komplit, semua yang ada dalam buku, tak terlewat satu halamanpun. Plus segudang iming-iming keuntungan bisa diperoleh bila bergabung dalam jaringan MLM-nya. Dari belajar *interpreneur* hingga *life experience* ditawarkan. Namun, Rian menolak keras disebut sales.

Selain VCD dan kaset yang diperoleh sebagai *member*, kemampuan memasarkan produk ia pelajari sendiri. "Perangkat tersebut sifatnya teknis," katanya menjelaskan. "Di samping itu, ada pelatihan dan temu antar anggota untuk berbagi semangat dan pengalaman," lanjutnya.

Pada awalnya, target pemasaran hanya terbatas pada teman dan orang-orang yang ia kenal. "Seperti di kos atau teman kampus," katanya ringan. Lambat-laun, sasaran usahanya merambat ke masyarakat luas.

Berbagai tanggapan dari para pihak yang ditawari, mulai bermunculan. Ada yang sekadar manggut-manggut lalu menolak dengan halus, ada juga yang langsung menampik sebelum sempat ditawari. Tak jarang Rian menuai makian dan cibiran. Beberapa datang dari teman-temannya sendiri. "*Ngapain* kamu ikut-ikut seperti itu, bocah *gendeng*," ucap Rian menirukan. Alhasil, memang lebih banyak yang menolak daripada bersedia mendaftar menjadi anggota.

Diusir, telah menjadi hal biasa bagi Rian. Tapi tak senaas yang dialami teman seprofesinya. Suatu kali, ada yang tertarik menjadi *member* dan meminta untuk datang ke Kalimantan. Sampai pada tempat yang dituju, tak dijumpai orang yang dimaksud. "Temanku rugi biaya pesawat dan akomodasi," ungkap Rian mengenang.

Kendati demikian, ia menolak kalau dianggap hanya mencari profit atau *reward* semata. "Kalau hanya cari keuntungan, terus terang sampai saat ini aku belum dapat apa-apa, baru bisa *nyicil* motor," paparnya. Sebuah sepeda motor Jupiter terlihat setia mengantarkan ke manapun Rian pergi. "Kita tak diajarkan pola pikir pekerja, yang cuma mengejar bayaran," tambahnya dengan setengah berpromosi.

Hari kedua kuliah, ada janji dengan dosen di kantor jurusan. Sayang, yang dinanti belum jua muncul. Sambil menunggu jam kuliah tiba, cerita pun dimulai. Tentang sebuah pengalaman berliku itu.

Samsudin Alfatah, nama lengkapnya. Salah seorang *downliner* Rian. Sejak sepuluh bulan lalu bergabung dan langsung aktif meluaskan jaringan. "Karena ada juga yang daftar, 3-4 bulanan baru aktif," ungkapnya. Dunia MLM sudah tak asing bagi dirinya. Samsu, begitu ia biasa disapa. Mulai mengenal MLM semenjak duduk di bangku SMA. Ketika itu, seorang teman presentasi produk MLM di depan kelas. "Terkesan, tapi aku belum niat ikut," ungkapnya.

Beberapa saudara Samsu juga ikut MLM. Namun, waktu itu, belum membuat Samsu berminat untuk turut bergabung. Justru saat Rian mengajaknya, di situlah Samsu mulai tertarik. "Aku lihat Rian punya niat kuat, dan mau membimbingku," ucap mahasiswa Sosiatri 2003 ini. Menurutnya, tak semua *upliner* seperti Rian. "Banyak juga yang setelah dapat *downliner*, pergi begitu saja," imbuh Samsu.

Samsu punya landasan kuat untuk terjun di dunia MLM. Ia khawatir terhadap masa depannya. "Kuliah tidak menjamin sukses, S1 banyak yang nganggur," ucapnya lirih. Apalagi studinya yang dirasa semakin menipiskan harapan.

Kini, Samsu terus berupaya memperluas jaringan dan menambah jumlah 'bintang'nya. Ia sudah berbintang tiga. Satu bintang di bawah Rian. 'Bintang', adalah tanda jenjang di usaha MLM-nya. Semakin banyak yang berhasil diajaknya bergabung, bertambah pula jumlah bintangnya. Berarti, kian tinggi pula jenjang dan makin dekat dengan segala *reward* yang dijanjikan. Walau demikian, seperti halnya Rian dan juga kebanyakan pegiat MLM lain, untuk mendapatkan 'bintang' tentu bukan perkara gampang. **(ARIF KH)**

FESTIVAL

Penghapusan BOP: Penantian yang Tak Kunjung Datang

Ketidakjelasan pengelolaan Biaya Operasional Pendidikan (BOP) oleh Fakultas menyebabkan para mahasiswa kembali berdemonstrasi. Selain menuntut untuk dihapuskan, mereka juga meminta transparansi penggunaan BOP yang selama ini dibayar oleh mahasiswa

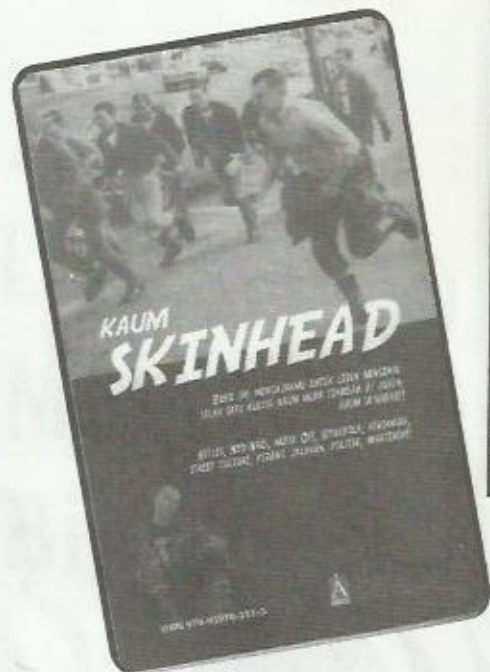
KAMIS, (3/2) SEKIRA PUKUL 09.00 WIB. DI SISI UTARA Fakultas Ilmu Budaya (FIB) UGM, tepatnya di plaza lantai satu, tampak kerumunan mahasiswa berkumpul dengan menenteng beberapa poster. Mereka mulai berorasi, mengusung tuntutan-tuntutan yang mereka inginkan.

Saat itu tengah dilaksanakan aksi demonstrasi oleh "Forum Mahasiswa FIB" angkatan 2002. Aksi ini, seperti dituturkan Ignatius Wisnu S, Koordinator Lapangan Aksi adalah untuk menuntut penghapusan BOP. Forum ini merupakan gabungan mahasiswa angkatan 2002 FIB jenjang studi S1 dari semua jurusan yang terdiri dari Jurusan Ilmu Sejarah, Arkeologi, Antropologi, Sastra Nusantara, Sastra Asia Barat, Sastra Perancis, Sastra Inggris, Sastra Jepang dan Sastra Indonesia.

Diikuti sekira 250 orang, aksi demonstrasi ini berlangsung semarak. Para orator dari masing-masing jurusan berorasi silih berganti, menyemangati teman-teman mereka yang membentangkan poster bertuliskan *"Kita udah putus ama BOP"*, *"BOP pasti berlalu"*, *"Mulutku berbusa-busa, kau diam saja"*, *"BOP bikin orang pusing"*.

"Selama hampir enam semester ini kami membayar BOP, tetapi kami tidak merasakan kegunaan BOP itu," ujar koordinator lapangan, Lukman Sholihin. BOP yang dibebankan kepada mahasiswa sebesar 500 ribu rupiah setiap semester ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan pendidikannya di fakultas. Tetapi pada kenyataanya, menurut para demonstran, penggunaan dana BOP sampai saat ini belum dirasakan oleh mahasiswa. "Dana BOP tidak jelas arah penggunaannya," ujar Yusman salah seorang demonstran dengan nada geram. "Selama ini mahasiswa tidak tahu BOP untuk apa, yang tahu hanya dekan," timpal demonstran lain.

Setelah berorasi, para demonstran mengirimkan salah satu delegasi untuk bernegosiasi dengan pihak dekanat sehubungan dengan tuntutan penghapusan BOP. Setelah di tunggu beberapa lama, ternyata Dekan FIB yang diharapkan hadir ke tengah massa aksi tidak kunjung hadir dikarenakan ada kepentingan di luar kampus. Akhirnya Dr. Sangidjo M.Hum, Wakil Dekan (Wadek) III, mewakili pihak fakultas untuk melakukan dialog dan memberi keterangan perihal BOP yang dibayarkan oleh mahasiswa selama ini. Menurutnya, memang BOP dikelola oleh fakultas, tetapi untuk mencairkan dana itu harus melalui Rencana Kerja Anggaran Tahunan(RKAT). Namun, penjelasan perihal transparansi penggunaan BOP yang disampaikannya kurang bisa memuaskan tuntutan mahasiswa. Dialog yang telah berlangsung cukup lama itu pun tak mencapai suatu titik temu. Akhirnya, sekira 240 mahasiswa FIB tersebut sepakat untuk menunda pembayaran BOP. Mereka pun terancam tidak dapat kuliah semester genap ini. **(HANURA, OKTA)**

Sebuah Makna di Balik Kultus Kaum Muda

Skinhead Nation Telah Kembali. Selipan kisah diantara budaya pop remaja, kepala plontos, celana ketat, dan sepatu boot kaum pekerja.

Judul	*: KAUM SKINHEAD*
Pengarang	*: George Marshall*
Penerbit	*: JENDELA, YOGYAKARTA*
Jumlah halaman	*: xxxii + 246 Halaman*
Cetakan	*: pertama*
Tahun	*: Januari 2005*

LEWAT BUKU INI, GEORGE MARSHALL MENCOBA mengangkat ke permukaan tentang kaum skinhead. Ia mencoba meluruskan paham yang salah terhadap kaum skinhead, terutama tentang identitas diri yang mereka anut. Kaum Skinhead dikenal dengan budaya pop yang melawan mainstream, lewat gaya hidup yang cenderung mengobarkan semangat perlawanan terhadap kultur kemapanan. Eksistensi mereka ini nampak dari segala sesuatu yang lain dari biasanya. Seperti gaya pakaian eksentrik, gaya hidup yang terkesan urakan, atau media independen *Fanzine* yang menjadi perekat wacana komunitas ini. Uniknya, acara musik biasanya dijadikan ajang untuk mempertemukan beberapa sub-kelompok skinhead.

Saat berkumpul perbincangan mereka adalah tentang *Fanzine* yang mereka buat atau daftar tur grup musik skinhead, kaset indie, dan juga model pakaian bagi mereka dalam kultur ini (skinhead) yang dicetak ilegal. Perkembangan pakaian dalam kultus skinhead banyak dipengaruhi kaum skinhead dari golongan kaya, sehingga sempat membentuk paradigma baru bahwa pakaian skinhead dari merk yang terkenal di Inggris saat itu. Padahal skinhead sebagian besar berasal dari kultus kaum pekerja, sehingga membuat kostum skinhead hanya menjadi sebuah formalitas semata.

Satu hal yang sulit dipungkiri bahwa kaum skinhead terkesan dengan rasisnya. Namun ada pula kelompok skinhead yang berusaha menghapus rasis dengan membentuk semacam organisasi anti rasialis, tetapi hanya bersifat sementara karena kurangnya keyakinan untuk menghilangkan kesan buruk itu. Meskipun dalam kenyataannya terdapat sub-kelompok skinhead yang terdiri dari campuran kulit hitam dan putih.

Satu hal yang ditegaskan dalam buku ini, kaum skinhead bukanlah Hooligan. Hooliganisme biasanya terjadi ketika terdapat pertandingan sepak bola di Inggris, kemudian mereka melakukan kekerasan dan perusakan. Semua skinhead suka sepak bola tapi bukan berarti semua skinhead adalah hooligan. Masyarakat terlalu memukul rata semua tindakan kekerasan adalah ulah kaum skinhead, dan ini adalah stereotype bentukkan media massa

Buku yang ditulis oleh mantan skinhead ini menceritakan tentang sejarah dan keberadaan kaum skinhead yang semakin terpinggirkan ditengah wacana budaya modern. Satu hal yang menarik, terdapat bagian yang memuat kesuksesan eks skinhead dalam merintis karir. Mereka itu meninggalkan skinhead tanpa alasan yang jelas, namun jiwa mereka masih seperti yang dulu. Mereka bergerak dalam dunia musik yang dekat dengan kaum skinhead. Hal menarik lainnya bahwa sebagian besar judul bab berasal dari judul lagu kelompok musik skinhead, seperti "*Bring Back The Skins*" pada Bab Tiga, dan "*Violence in Our Minds*" pada Bab Enam.

Ketika membaca buku ini, pembaca akan berhadapan dengan banyak istilah dalam dunia skinhead yang mungkin sulit dipahami seperti, *bonehead*, *bald punk*, *boot* atau *Gig*. Namun ini bukan halangan, karena tersedia halaman istilah yang dapat membantu mengetahui istilah-istilah dalam dunia skinhead tersebut. Tidak berkesinambungannya wacana tiap bab dalam buku ini memang agak mengganggu. Begitupun dengan tidak adanya daftar isi yang berisi petunjuk halaman dan pokok bahasan membuat buku ini terasa agak aneh.

Namun buku ini tetap layak dibaca bagi mereka yang tertarik pada wacana budaya perlawanan. Disajikan dengan bahasa yang mudah dimengerti, buku yang ber-setting perkembangan kaum skinhead era 60'an hingga 90'an ini hendak menyajikan realitas kaum skinhead, yang dapat menjadi buku pegangan bagi pemerhati budaya pop remaja dan menawarkan perspektif baru tentang kaum dan kultus skinhead. Selamat membaca.**(PUTRI)**

Konsumsi Ramah Lingkungan

Pemahaman manusia Indonesia terhadap masalah lingkungan semakin tinggi, namun tak berarti tinggi pula kesadaran akan pentingnya upaya penyelamatan lingkungan.

DIBANDING BEBERAPA DEKADE SILAM, SAAT INI perbincangan mengenai masalah lingkungan jauh lebih marak. Salah satu yang marak dibicarakan adalah kerusakan lingkungan. Pada dasarnya manusia telah memahami bahwa kerusakan lingkungan akan mengancam kehidupan.

Sayangnya, pemahaman tersebut hanya sebatas identifikasi masalah lingkungan, tidak dilanjutkan hingga taraf munculnya perilaku sadar lingkungan, termasuk di dalamnya perilaku konsumsi. Banyak individu menggunakan produk yang mengabaikan aspek lingkungan. Bahkan konsumen yang sadar akan masalah lingkungan pun masih banyak yang belum sadar akan bahaya produk yang tidak ramah lingkungan.

Demikianlah sepenggal hasil yang ditemukan Sumaryono dari Fakultas Psikologi UGM dalam penelitian yang bertajuk "Sikap Pengguna Produk Berwawasan Lingkungan Ditinjau Dari Pemahaman Nilai Lingkungan". Penelitian yang berfokus pada psikologi konsumen ini bermaksud untuk melihat pengaruh pemahaman nilai lingkungan terhadap konsumsi produk berwawasan lingkungan. Penelitiannya merupakan komparasi antara metode kuantitatif dan kualitatif, dengan menggunakan 139 responden.

Perilaku konsumsi menjadi fokus dalam penelitian ini, karena konsumsi merupakan kegiatan yang melekat dalam kehidupan manusia. Perilaku konsumsi yang cermat akan menuntun upaya penyelamatan lingkungan. Perilaku konsumsi yang mengabaikan aspek ekologi merupakan penyumbang terbesar perusakan lingkungan, di antaranya penumpukan sampah dan limbah plastik, serta penipisan lapisan ozon.

Tentang bagaimana Kriteria produk yang ramah lingkungan, di antaranya adalah pemilihan teknologi non-freon. Penggunaan teknologi yang mengandung freon lambat laun akan berpengaruh pada penipisan ozon. Selain itu, mengutamakan bahan-bahan alami dan mudah diurai dalam produksi juga dapat juga dimasukkan ke dalam kriteria pemilihan produk ramah lingkungan. Penggunaan bahan kimia yang berlebihan akan menimbulkan efek buruk berupa pencemaran, dan apabila sulit untuk diuraikan menimbulkan persoalan yaitu semakin menumpuknya sampah padat.

Pemahaman terhadap nilai lingkungan tidak berhenti hanya sampai pemilihan yang cermat terhadap produk ramah lingkungan. Sikap setelah menggunakan produk pun tetap menjadi perhatian. Ia harus tetap bersikap ramah lingkungan. Hal itu diwujudkan dengan pengelolaan limbah maupun daur ulang kemasan produk.

Daur ulang merupakan wujud pemahaman individu terhadap nilai lingkungan. Pada prinsipnya, daur ulang mengurangi bertimbunnya sampah. Di antara berbagai jenis kemasan, plastik yang lebih banyak didaur ulang, karena plastik lebih ringan, lebih mudah dan lebih murah dalam pengangkutan dibandingkan dengan kemasan lain seperti kaca.

Berbagai wujud pemahaman terhadap lingkungan telah diuraikan di atas. Pada dasarnya setiap individu memiliki pemahaman akan nilai lingkungan, namun dalam kadar yang berbeda-beda. Peneliti juga mengungkapkan bahwa wanita memiliki pemahaman yang lebih baik terhadap nilai lingkungan dibandingkan dengan pria. Hal ini tidaklah dapat dilepaskan dari anggapan bahwa wanita memperhatikan hal-hal secara lebih detail, apalagi yang berkaitan dengan proses konsumsi. Dalam berbelanja, wanita lebih menonjolkan nilai estetika dan nilai lingkungan, sedangkan laki-laki lebih menilai secara rasional dan pragmatis, serta kurang memperhatikan nilai lingkungan.

Tidak hanya konsumen yang harus sadar nilai lingkungan. Produsen juga harus berperan dalam hal itu, yaitu dengan penyediaan produk-produk ramah lingkungan. Selain kualitas, kiranya produk dengan label ramah lingkungan dapat pula diunggulkan, sehingga mendukung keseimbangan ekologis. **(LIDIA)**

Pengabdian Hingga Usia Senja

Sebuah dedikasi terhadap pekerjaan.

SUASANA MALAM (8/2) DI FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU Pengetahuan Alam (F-MIPA) selatan, UGM, terasa hening. Jam di pergelangan tangan tepat menunjuk pukul 19.00. Di tengah keheningan malam yang beranjak larut, Mukidjan masih setia duduk di dalam pos jaga parkir. Pos kecil yang terkesan tak terawat.

Malam itu, Tim *Balkon* mencoba mengenal sosok Mukidjan lebih dekat. Dengan senyum ramah, Mukidjan menyambut tim *Balkon*. Perbincangan mengalir dengan latar nuansa remang cahaya lampu neon di pos. Sesekali matanya menatap tajam ke sudut-sudut bangunan disekelilingnya menjalankan tugas dengan penuh ketenangan.

Mukidjan adalah petugas parkir dengan dedikasi tinggi. Ia mengabdikan sebagian hidupnya di F-MIPA, UGM, sejak 15 Juli 1957. Pengabdian panjang, yang tidak sembarang orang bisa menyamainya.

Perjalanan hidup Mukidjan cukup berliku. Sejak kecil, ia telah bekerja membanting tulang. Sebelum di UGM, Mukidjan mengadu nasib menjadi pengantar sapi potong di Pasar Hewan Kuncen, Wirobrajan. Tak lama kemudian, kakaknya menganjurkan untuk bekerja di UGM. Pucuk dicinta ulam pun tiba, Mukidjan diterima.

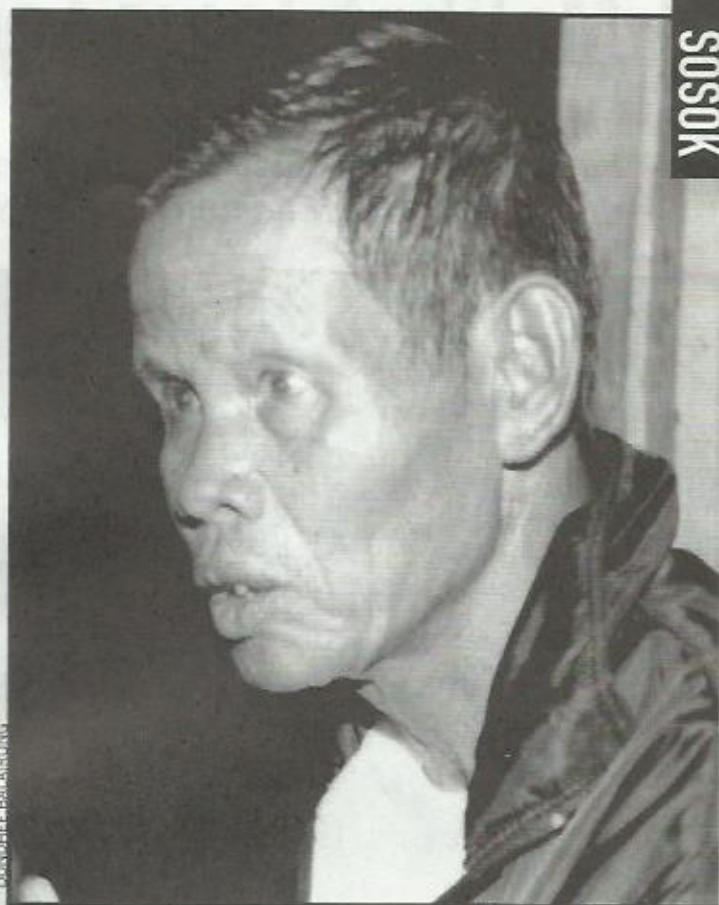
Kali pertama kerja di UGM, Mukidjan masih duduk di bangku kelas lima SD. Tugas pertamanya adalah menjadi pesuruh. Mukidjan kecil mengantarkan surat-surat penting dari satu instansi ke instansi lainnya, yang masih dalam wilayah UGM. Kala itu, penghasilan pertama Mukidjan sebesar lima rupiah per hari.

Tidak ada alasan khusus yang melatari Mukidjan bekerja di UGM. Ia hanya lulusan SD. "Lulusan SD itu bisa jadi apa?" lontarnya singkat. Karena alasan itu pula, Mukidjan hanya menerima setengah dari gaji total. "Gaji untuk orang seperti saya seharusnya 575 ribu rupiah. Akan tetapi, yang saya terima tiap bulannya sebesar 275 ribu rupiah, " tandasnya sambil tersenyum mencoba menghibur diri.

Walaupun terkesan tak memiliki pilihan, Mukidjan tetap menjalankan pekerjaannya dengan penuh cinta. Obsesinya mulia, ingin mengabdikan diri di UGM semampunya. Baginya, pekerjaan yang ia geluti cukup menjanjikan. "*Yah*...memang gajinya pas-pasan. *Toh*, selama ini, saya bisa membiayai hidup keluarga saya," tutur pria berkulit gelap ini.

Selain dirinya sendiri, Mukidjan masih harus menanggung kehidupan seorang istri dan tiga orang anak. Bahkan, untuk membantu keuangan keluarga, istrinya pernah membuka warung sayur kecil-kecilan di rumah. "Namun, warung itu sekarang ditutup karena istri saya sakit gula," tambahnya.

Perjalanan waktu terus bergulir. Kini, ketiga anaknya sudah bekerja. Anaknya yang pertama bekerja sebagai staf administrasi di sebuah bengkel kendaraan terkemuka di Jalan Magelang. Anaknya yang kedua menjadi petugas parkir di Universitas Negeri Yogyakarta (UNY). Sedang anak bungsunya bekerja di sebuah bengkel komputer diJogja. Walau seluruh anaknya telah bekerja, Mukidjan tetap melakoni pekerjaannya sesuai obsesi hidupnya.

"Pak Mukidjan patut diacungi jempol," ujar Parimin yang

DONDHEE BALAIRUNG

menjadi salah seorang rekan kerjanya. Ia bertugas jam sembilan malam, jam tujuh sudah datang. Temannya yang bertugas sebelumnya bisa pulang lebih awal. *Saking* rajinnya, rekan-rekan Mukidjan merasa *enjoy* jika mendapat *shift* dengannya.

"Pak Mukidjan itu orangnya baik *banget*! Aku sering *ngilangin* kartu parkir, tapi dia *gak* pernah marah," ujar seorang mahasiswa F-MIPA, yang enggan disebut namanya, menilai.

Kini, Mukidjan tak muda lagi, usianya menginjak 70 tahun. Selama mengabdi di UGM, ia menjadi saksi hidup keberhasilan dua mantan Dekan F-MIPA. Bahkan, Prof. Sumantri dan Pak Priyono sudah dikenalnya sejak mahasiswa.Tak ayal, dari pengabdian selama berpuluh tahun, Mukidjan mendapat penghargaan sebagai pegawai teladan UGM sebanyak tiga kali. "Dahulu, dedikasi seorang pekerja sangat dihargai. Namun, sepertinya dikepemimpinan yang sekarang, penghargaan seperti itu sudah lenyap," tuturnya.

Memasuki usianya yang semakin senja, Mukidjan tetap menjadi karyawan yang loyal dan sederhana. Dengan segala keterbatasan yang didapatnya, ia akan tetap setia bekerja di bangunan F-MIPA selatan. Bangunan yang pernah dipakai untuk Konferensi Colombo. "Ya, memang di sinilah hidup saya," lanjut Mukidjan menutup obrolan santai, sembari tersenyum penuh makna.**(FEISAL, IKHDAH)**

APRESIASI

Radius 1 KM: Jogja Bergerak Melihat Jogja Lebih Dekat

Jogja, bagaimanapun lebih dikenal sebagai kota pendidikan dan budaya. Kendati demikian, bagaimana masyarakat Jogja mengenal daerahnya sendiri adalah satu hal yang berbeda.

DONOHEE BALAIRUNG

KEDAI KEBUN FORUM (KKF) SIANG ITU MASIH BELUM RAMAI dikunjungi. Demikian juga halnya dengan ruangan yang terletak di lantai dasar KKF dimana pameran foto dan video dokumenter digelar. Pameran bertajuk Radius 1 KM: Jogja Bergerak! yang diselenggarakan mulai Sabtu, 5 Februari 2005 lalu itu baru saja dibuka oleh panitia. Diantara puluhan foto dan film dokumenter yang dipamerkan didalam ruangan berukuran sekira 5 x 7 meter tersebut hanya segelintir orang saja yang terlihat.

Pameran ini diikuti oleh hasil karya berbagai kalangan masyarakat Jogja dengan latar belakang ekonomi dan pendidikan yang beragam pula. Perbedaan inilah yang kemudian tercermin dari karya-karya foto dan film yang dipamerkan. Nuansa beda ini dapat terlihat dari perbedaan titik tolak atas suatu permasalahan yang diambil oleh masing-masing peserta pameran yang rencananya akan berlangsung sampai 27 Maret 2005.

Salah satu yang menarik adalah karya foto yang dipamerkan oleh Yuni Shara, seorang pendamping waria. Masyarakat cenderung melihat waria sebagai seseorang dengan prilaku yang abnormal, tanpa mencoba melihat sisi lain dari kehidupan mereka. Tapi dalam foto ini waria hendak ditampilkan dari sudut pandang yang sama sekali lain oleh fotografernya. Lewat foto ini Ia seakan-akan sedang mengajak kita untuk tidak melulu melihat waria dari persepsi yang negatif. Foto ketika seorang waria tertawa dengan rekannya sesama waria di rel kereta api memberikan kita gambaran, bahwa waria sekalipun mempunyai perasaan seperti kita, yang sudah seharusnya diperlakukan seperti manusia pula.

Sementara di bagian lain masih dalam ruang yang sama dipamerkan juga foto-foto tentang tempat sampah yang terdapat di Kota Jogja. Foto-foto yang ditampilkan mencerminkan tempat sampah yang sering kali tidak difungsikan sebagaimana mestinya oleh masyarakat. Kesan ini nampak terang manakala dalam salah satu foto terpampang sebuah puisi yang "berkeluh kesah" tentang tempat sampah sebagai seorang sahabat yang selalu tidak pernah dihargai. Sebuah foto yang lebih menyerupai ekspresi kekesalan senimannya atas prilaku suka membuang sampah sembarangan yang sudah membudaya di masyarakat.

Pada bagian lain, pameran ini juga mengadakan pemutaran film. Sebuah film yang mengangkat soal kebiasaan masyarakat dalam mengucapkan ulang tahun kepada rekan mereka menjadi tontonan yang cukup menarik. Film dengan durasi sekitar 7,5 menit ini bercerita tentang seseorang yang menerima SMS (*Short Message Service*) ucapan selamat ulang tahun dari rekan-rekannya. Perbedaan gaya bahasa dalam memberikan ucapan selamat ulang tahun ini menjadi hal menarik yang digambarkan film yang berjudul 23 09 2004 ini. Di situ tersirat bagaimana terjadinya pergeseran budaya yang tengah berlangsung dalam tatanan masyarakat kita dewasa ini.

Radius 1KM: Jogja Bergerak menjadi sebuah sarana dimana masyarakat Jogja dapat melihat dan memperhatikan perubahan yang terjadi dilingkungannya dari titik terdekat. "Masyarakat dibebaskan untuk melihat Jogja, lingkungan atau dirinya sendiri dengan kacamata masing-masing," ujar Neni selaku kordinator acara pameran tersebut.

Selain pameran diatas, KKF juga merencanakan akan mengadakan 3 kali workshop setiap 2 minggu sekali selama acara berlangsung. Pesertanya sendiri telah ditentukan masing-masing, yaitu kelompok usia 8-14 tahun, kelompok usia manula diatas 60 tahun dan kelompok Pak Polisi. Kelompok workshop inilah yang nantinya dipersilahkan untuk memilih setiap foto-foto yang terpajang sesuai dengan keinginan mereka. Setelah pameran ini video-video tersebut akan diputar dengan layar lebar secara bergiliran sepanjang bulan April-Desember 2005.**(RUDI)**

www.balairung.web.id
monggo di klik!

DITERBITKAN OLEH BPPM UGM BALAIRUNG Penanggungjawab: Lukman Solihin **Koordinator**: Ryan **Tim Kreatif**: Anthony, Bram, Alvi, Reza **Editor**: Izzah, Adi, Arif, Veri, Puji, Imung, Kadir, Reza Redaksi: Anna, Fikri, Okta, Intan, Tyas, Taniardi, Yoga, Lisa, Sari **Riset**: Rois, Hanum, Hakim, Sisca, Novi, Eci, Putri, Agus, Lidia **Perusahaan**: Hikmah, Fajar, Desi, Oki, Thommi, Beti, Chiwot **Produksi**: Nindi, uko4chayo, Dondhee, Nike, Stefanus, Agus

ALAMAT REDAKSI DAN SIRKULASI: BULAKSUMUR B-21 YOGYAKARTA 55281, TELEPON:(0274) 901077, FAX:(0274)566171, E-MAIL: BALKON.UGM@EUDORAMAIL.COM, REKENING BCA YOGYAKARTA NO.0372355296 A.N DIAN MENTARI A

GRATIS DI: UPT I, UPT II, PERPUSTAKAAN PASCASARJANA, MASJID KAMPUS, BONBIN SASTRA, GELANGGANG MAHASISWA, WARTEL KOPMA, PARKIR TP, KAFETARIA KOPMA, FASNET TEKNIK, KPTU TEKNIK, WARNET EKONOMI, PLAZA FISIPOL, KANTIN BIOLOGI, KANTIN PETERNAKAN, KANTIN FILSAFAT, FAKULTAS-FAKULTAS LAIN, DAN BULAKSUMUR B-21

Wisuda

ANDA PERNAH MENONTON *THE GRADUATE*? Diceritakan Dustin Hoffman pulang setelah lulus dari perguruan tinggi. Tapi ia merasa segalanya kosong. Seperti gelembung sabun, ruang-ruang rumahnya yang besar, rasa bangga, dan ambisi bapak-ibunya. Juga omongan para tamu. Si anak pulang, tapi ia hanya melayang-layang. Itu sebagian bacaan yang saya dapat dari Catatan Pinggir yang entah ke berapa. Lupa.

Saya tidak bisa membayangkan bagaimana jika banyak sarjana kita yang seperti ini. Tidak tahu apa yang dimilikinya setelah lulus.

Entah tipe seperti apa mahasiswa macam itu. Mungkin saja mereka adalah sarjana yang ketika mahasiswanya hanya, yah, kerjaannya mirip anggota DPR: datang, duduk, diam (tanpa duit). Tak ada aktifitas lain selain kuliah. Alias malas-malasan.

Lho…bukannya tugasnya waktu itu memang kuliah? Paimin, sebelum pergi ke Jogja, diwanti-wanti oleh orang tuanya agar belajar yang rajin. Nggak usah ikut kegiatan macem-macem yang ngganggu kuliah. "Le, kamu kuliah yang bener ya di sana". Itulah pesan Bapaknya Paimin. Tentu, agar setelah selesai kuliah ia dapat gelar. Entah tukang insinyur, pengacara, konsultan atau apalah. "Yang jelas jadi orang," pesan bapak Paimin lagi.

Jika Paimin memang berhasil dan merasa mempunyai bekal yang cukup untuk menjadi tukang insinyur, tak apalah. Tapi jika tidak? Hanya sekadar lulus tanpa punya pengalaman. Tanpa punya ilmu yang benar-benar ia kuasai. Hanya berbekal ijazah saja. Cukupkah bekalnya untuk menembus belantara kehidupan? Jika tidak bukankah ia hanya merugi? Rugi waktu karena empat tahun, bahkan lebih,untuk kuliah. Rugi uang karena melangitnya biaya kuliah. Lha opo yang dimiliki Paimin?

Mungkin Paimin masih punya kebanggaan. Jadi sarjana dari sebuah universitas tertua di negarinya. Jelas nggak main-main to? Beberapa hari yang lalu, Paimin dan ratusan temannya diwisuda. Senyum nampak menggelayut di bibirnya waktu mengenakan Toga. Segenap keluarga dan teman dekatnya memberikan ucapan selamat.Sukses menyelesaikan belajarnya pada universitas terbesar di negeri tercinta. Waah luar biasa, akhirnya Paimin jadi sarjana.

Lepas itu apa yang ia rasakan...? Mungkin sama dengan film di atas: Kosong-mlompong.

Saya takut akan menjadi seperti itu. Terkungkung dalam sebuah identitas yang nyaris narsis. Atas nama apapun meski kosong dalam diri. Jika kita merasakan hal itu, tentu harus bersiap untuk berubah. Mengisi nama besar itu. Menyeimbangkannya dengan realitas, masa kini dan masa depan.

Ah….masa depan itu mulai di pagi hari bung! Malam ini masih kental dengan gelap. Tidur dulu yah….sampai bertemu di pagi hari (di masa depan) yang tidak kosong dan melayang-layang. **(PENGINTERUPSI)**

SUDUT

TOTAL TUNJANGAN BULANAN SETIAP DEKAN UGM SENILAI 15 JUTA
Dan para dosen pun berdemo, menuntut hal yang sama

MLM SEMAKIN MENJAMUR DI KAMPUS UGM
UGM =Universitas Gudang Marketer

Kebudayaan: Sebuah Grand Narative Yang Dialektis

Panggung wacana kebudayaan kontemporer barangkali ibarat sebuah dunia yang riuh. Hal ini bisa ditunjukkan dengan adanya kecenderungan untuk menjawab kompleksnya persoalan dalam realitas sosial dengan apa yang sering disebut sebagai pendekatan budaya. Pada gilirannya banyak bermunculan penamaan atau pelabelan pada pelbagai persoalan dengan menjadikan 'budaya' sebagai subjek. Sementara di sisi lain, ambiguitas konsep kebudayaan seperti sudah menjadi takdir. Dalam artian, pemaknaan yang majemuk, yang dalam beberapa tahap tertentu nyaris mengaburkan makna kebudayaan itu sendiri, sudah menjadi sebuah keniscayaan.

MUNGKIN HAL DIATAS ITULAH YANG HENDAK DIURAI SEKALIGUS DIJERNIHKAN dalam sebuah Diskusi Mingguan Balairung tentang kebudayaan. Diskusi kali ini mengundang seorang antropolog muda yang juga Redaktur Senior Balairung, M.Iqbal Muhtarom di Bulaksumur B-21, Rabu (8/2).

Fenomena ini diperkirakan berakar pada apa yang dikatakan Samuel P. Huntington, manakala ia menteorisasikan benturan peradaban. Meski sebenarnya tidak sedikit orang yang membantah tesis ini, tapi banyak warga dunia yang tercengang. Sebab implikasi yang ditimbulkan adalah persoalan-persoalan yang semula dianggap sepele: identitas, representasi, bahasa, konstruksi, dan interpretasi.

Isu tentang konsep kebudayaan, meskipun demikian, oleh sebagian besar kalangan dianggap sentral.`Dalam sejarah Indonesia modern, misalnya, pernah dalam suatu dekade kebudayaan menjadi mesin yang efektif untuk memapankan rezim yang berkuasa. Begitu banyak aspek budaya yang direkayasa dan direduksi sedemikian rupa guna kepentingan sekelompok orang: mulai dari pendidikan, agama, bahasa, kesenian, etnisitas, dan sastra.

Persis pada titik ini, terjadilah kekerasan simbolik yang dilakukan oleh negara terhadap warganya. Karena pada waktu itu pemerintah melalui suatu jargon yang terkenal sebagai "Kebudayaan Nasional" berupaya untuk menyeragamkan kebudayaan dan sekaligus memarjinalkan keberagaman konsep tentang lokalitas.

Demi merunutnya, Ernest Cassirer dalam An Essay On Man, menyebutkan bahwa sejatinya ada tiga hal yang mejadi karakteristik manusia, sebagai aktor satu-satunya dalam panggung kebudayaan. Pertama, manusia hidup di dunia alamiah (nature); kedua, manusia hidup di dunia simbol; dan ketiga, manusia hidup di alam makna. Dua hal yang terakhirlah yang membedakan manusia dengan binatang atau tumbuhan. Terutama yang kedua, dimana manusia hidup dalam dunia simbol yang menyebabkan baik perkembangan maupun perdebatan mengenai kebudayaan seakan-akan menjadi tak pernah selesai. Sebab ada semacam relasi yang dialektis antara sistem nilai dan sistem sosial yang sifatnya simbolik yang tak semata-mata kausal atau fungsional. Sehingga bahasa, sebagai sebuah simbol yang dominan, menjadi penting dan kaum post-strukturalis di Prancis pun sampai merasa perlu untuk 'mendeklarasikan' bahwa tidak ada kekuatan apa pun di luar bahasa.

Seiring laju diskusi, beberapa tawaran tentang apa itu arti kebudayaan terus menyeruak. Sebagian kalangan mengamini Ki Hajar Dewantara, ketika ia mendefinisikan kebudayaan sebagai cipta, rasa dan karsa manusia. Atau ada yang menawarkan definisi kebudayaan sebagai strategi manusia dalam menghadapi lingkungannya, misalnya. Apapun terjemahan orang atas kebudayaan, bila kita hendak mengacu pada paparan di awal tulisan ini, selayaknya definisi itu sudah tidak penting lagi untuk diperdebatkan. Yang penting untuk saat ini adalah menyelami keberagaman atas konsep kebudayaan yang ada.

Di akhir diskusi sempat muncul pertanyaan, bagaimanakah agar tidak terjadi kekerasan dalam setiap relasi budaya? Sebuah pertanyaan yang beroleh jawaban negatif. Karena kekerasan itu akan selalu ada dan tidak mungkin untuk dihindari. Hanya saja, yang masih mungkin bisa dipikirkan dan dilakukan manusia sekarang adalah bagaimana meminimalisir kekerasan itu lewat 'tindakan-tindakan alternatif' dalam sebuah bingkai besar strategi kebudayaan.

(RUSMAN NURJAMAN/NOTULIS DISKUSI)